

Montréal : les forces économiques en jeu, vingt ans plus tard Montreal: An Economic Perspective. Twenty Years Later

Fernand Martin

Volume 74, numéro 1, mars 1998

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/602254ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/602254ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Martin, F. (1998). Montréal : les forces économiques en jeu, vingt ans plus tard. *L'Actualité économique*, 74(1), 129–153. <https://doi.org/10.7202/602254ar>

Résumé de l'article

L'article est une chronique de l'évolution de Montréal tant en termes réels qu'en termes des diagnostics qui ont été posés au cours des années. Sous la pression de la mondialisation, Montréal a subi une restructuration économique dont l'une des conséquences a été de transformer la rivalité Montréal-Toronto en un jeu impliquant l'ensemble des métropoles nord-américaines. L'autre conséquence a été (i) de plonger Montréal et Toronto, de façon égale, dans une période de stagnation (1987-1995), (ii) d'augmenter la tertiarisation de Montréal et de Toronto, et (iii) de réduire le rôle des hinterlands vis-à-vis les métropoles; ce qui a accentué la dualité de l'économie québécoise. Tout cela fait en sorte que l'avenir de Montréal, comme celui des autres métropoles, repose sur la croissance endogène alimentée en partie par les industries basées sur le savoir.

*Montréal : les forces économiques en jeu, vingt ans plus tard**

Fernand MARTIN

*Département de sciences économiques
Université de Montréal*

RÉSUMÉ – L'article est une chronique de l'évolution de Montréal tant en termes réels qu'en termes des diagnostics qui ont été posés au cours des années. Sous la pression de la mondialisation, Montréal a subi une restructuration économique dont l'une des conséquences a été de transformer la rivalité Montréal-Toronto en un jeu impliquant l'ensemble des métropoles nord-américaines. L'autre conséquence a été (i) de plonger Montréal et Toronto, de façon égale, dans une période de stagnation (1987-1995), (ii) d'augmenter la tertiarisation de Montréal et de Toronto, et (iii) de réduire le rôle des hinterlands vis-à-vis les métropoles; ce qui a accentué la dualité de l'économie québécoise. Tout cela fait en sorte que l'avenir de Montréal, comme celui des autres métropoles, repose sur la croissance endogène alimentée en partie par les industries basées sur le savoir.

ABSTRACT – *Montréal: An Economic Perspective. Twenty Years Later.* This article chronicles the evolution of Montréal both in real terms and in terms of diagnoses made over the years. Under the pressure of worldwide competition the rivalry Montréal-Toronto has been extended to the group of all the U.S. metropolises. This phenomenon has also equally brought Montréal and Toronto to a period of stagnation (1987-1995), it has increased the relative importance of the tertiary sector, and finally reduced the role of hinterlands. In the case of Quebec it augurs of a dual economy. The future of Montréal, as the one of other metropolises, depends upon some endogenous source of growth, involving the knowledge industries.

INTRODUCTION

Il y a près de vingt ans, j'anticipais que Montréal deviendrait une capitale régionale où les francophones détiendraient des postes importants dans une ville dont le rôle diminue (Martin, 1979 : 43). C'est fait. Mais, est-ce que cela a de

* Merci au comité « Pourquoi Montréal » présidé par A. Caillé (alors président de Gaz Métropolitain) et soutenu par R. Galipeau (directeur des Finances, Ville de Montréal) et N. Roy (assistant au directeur des Finances) pour m'avoir permis de me ressourcer. J'aimerais aussi remercier l'arbitre de ce texte qui a demandé une restructuration de l'argumentation.

l'importance ? La capacité d'une métropole de fournir à ses habitants et à sa région naturelle un niveau de vie élevé sous forme d'emplois de qualité et des conditions favorables à la compétitivité des entreprises n'est-elle pas plus importante ? Pour le moment, ce rôle semble imparfaitement rempli. Mais, tout n'est pas perdu puisque périodiquement on annonce sa renaissance (Polèse, 1990 : 145). Est-ce possible ?

L'article qui suit fournit des éléments pouvant servir à estimer cette possibilité eu égard aux implications de la mondialisation sinon de la globalisation des économies. Cet examen est nécessaire car les prévisions (optimistes) des années passées, quant à l'avenir de Montréal, étaient faites dans un contexte international. Or, aujourd'hui et dans l'avenir, il s'agira de mondialisation, c'est-à-dire de structure industrielle transformée par les *knowledge industries*, par la libéralisation du commerce, par les progrès technologiques et enfin par la déréglementation et la baisse des coûts de transport et de communication¹. Ces forces font reposer l'avenir sur les *city-wide externalities such as those of human capital* (Glaeser *et al.*, 1995 : 119).

1. MONTRÉAL² EST UNE VILLE RELATIVEMENT³ MOINS IMPORTANTE

1.1 *Les faits (bien connus)*

En termes relatifs, Montréal a dans le passé perdu de son importance selon diverses mesures. En ce qui a trait à sa population, depuis 1971, le pourcentage de croissance annuelle de Montréal est inférieur à ceux de Toronto et de Vancouver (IRPP, 1996 : 3). De plus, l'écart s'agrandit avec le temps⁴. De 1981 à 1995, son pourcentage de croissance est même inférieur à celui du Canada⁵.

Depuis 1987, les soldes migratoires interprovincial et intraprovincial de Montréal sont négatifs. Seul l'apport de l'immigration internationale est positif et suffit à peine à contrebalancer les fuites⁶.

1. Lorsqu'à ces composantes on ajoute comme effet le déclin de l'État national cela correspond au phénomène de *glocalization* (Courchene, 1995 : 3).

2. Lorsqu'on se réfère à Montréal, il s'agit de la région métropolitaine de recensement.

3. Notez cependant qu'en termes absolus l'emploi et la population augmentent à Montréal depuis 1971.

4. De 1986 à 1995, la croissance annuelle moyenne de Montréal est la moitié de celle de Toronto et de 44 % celle de Vancouver.

5. Cependant, Montréal croît légèrement plus rapidement que la province de Québec. Le pourcentage de croissance annuelle de la population de la province de Québec n'est cependant que 56 % du pourcentage de l'Ontario et 42 % de celui de la Colombie-Britannique (IRPP, 1996 : 3).

6. Depuis 1990 le taux annuel du solde migratoire oscille entre +3,9 % et -1,6 % de la population totale. Toronto a aussi un solde migratoire intraprovincial négatif, mais il est amplement compensé par l'immigration internationale (IRPP, 1996 : 5).

Pour ce qui est de la structure industrielle urbaine qui est à la fois une cause et un effet des changements de population, il y a eu, jusqu'en 1981, synchronisme entre la croissance de la population en général et la croissance de la population active. Ainsi, la croissance de la population active de 1971 à 1981 a été de 29,47 % à Montréal (tableau 1A) et 33,97 % à Toronto (tableau 1B). Comme la population active était déjà en 1971 plus importante de 15,3 % à Toronto par rapport à Montréal, l'écart s'est élargi à 19,3 % en 1981. Durant cette période, les entreprises manufacturières ont tout de même conservé leur importance relative tant à Montréal qu'à Toronto puisque la part de la population active des manufactures dans la main-d'oeuvre totale n'est passée que de 25 % à 24 % dans les deux villes.

Mais les choses changent à partir de 1981. En prenant comme référence la population active (selon le recensement de 1991), celle de Montréal a augmenté de 16,32 % entre 1981 et 1991 et celle Toronto de 31,64 %. Durant cette période, qui correspond à la libéralisation graduelle du commerce international et par voie de conséquence au début de la mondialisation des économies, il se produit des changements structurels importants consistant surtout en une forte tertiarisation des métropoles. En 1991, la population active du secteur manufacturier n'est plus que 18,6 % de la population active totale à Montréal et 17,5 % à Toronto.

TABLEAU 1A
POPULATION ACTIVE DE MONTRÉAL (RMR) EN 1971, 1981 ET 1991

Industrie	1971	%	1981	%	1991	%
1) Agriculture, forêt, pêches, mines	6 000	0,56	8 905	0,637	12 395	0,76
2) Manufactures	276 665	25,52	336 790	24,09	303 000	18,63
3) Construction	50 945	4,72	60 915	4,357	88 930	5,47
4) Transport, communications, services publics	102 810	9,52	138 255	9,89	139 080	8,55
5) Commerces	161 555	14,96	248 015	17,74	297 360	18,29
6) Finances, assurances, immeubles	61 505	5,70	89 860	6,427	109 675	6,74
7) Services socio-culturels, communautaires, personnels	264 205	24,47	436 040	31,189	584 765	35,96
8) Administration, défense	56 000	5,18	79 265	5,67	91 020	5,60
9) Indéterminées	100 115	9,27	—	—	—	—
TOTAL	1 079 800	100,0	1 398 045	100,0	1 626 235	100,0

SOURCES : 1971 : Statistique Canada, cat. 94-742, Montréal

1981 : Statistique Canada, cat. 95-959, Montréal, p.1,5, Tableau I; 1981/1971 = 1,29473

1991 : Statistique Canada, cat. 95-330, Montréal, p.20, Tableau I; 1991/1981 = 1,16322

TABLEAU 1B
POPULATION ACTIVE DE TORONTO (RMR) EN 1971, 1981 ET 1991

Industrie	1971	%	1981	%	1991	%
1) Agriculture, forêt, pêches, mines	11 980	0,96	14 515	0,87	20 855	0,95
2) Manufactures	315 560	25,35	399 630	23,96	384 815	17,53
3) Construction	76 530	6,15	91 005	5,456	139 010	6,33
4) Transport, communications, services publics	93 515	7,51	133 885	8,028	162 570	7,40
5) Commerces	207 825	16,69	304 020	18,229	389 550	17,74
6) Finances, assurances, immeubles	84 515	6,79	142 200	8,526	201 485	9,18
7) Services socio-culturels, communautaires, personnels	300 225	24,12	496 325	29,75	776 075	35,35
8) Administration, défense	66 885	5,37	86 210	5,169	121 175	5,52
9) Indéterminées	87 820	7,06	—	—	—	—
TOTAL	1 244 855	100,0	1 667 790	100,0	2 195 535	100,0

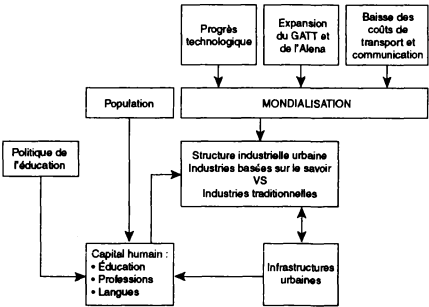
SOURCES : 1971 : Statistique Canada, cat. 94-742, Toronto
1981 : Statistique Canada, cat. 95-977, Toronto, p.1,5; 1981/1971 = 1,33975
1991 : Statistique Canada, cat. 95-354, p.17; 1991/1981 = 1,31643

1.2 Le passé récent

Le passé récent de Montréal et des autres métropoles est expliqué en partie par le phénomène de ce qu'il est convenu d'appeler la mondialisation⁷ qui rend les économies plus ouvertes et par conséquent plus sujettes à la concurrence, et aux mutations structurelles⁸. Cela est d'autant plus probable que la mondialisation

7. Comme l'a justement remarqué un arbitre de cet article, nous ne fournissons pas de «modèle vérifiable de causalité» liant la mondialisation aux performances récentes de Montréal et de Toronto. Il pourrait donc s'agir d'une simple coïncidence. La présence d'une force générale comme celle de la mondialisation est cependant rendue plausible, sinon nécessaire, lorsque l'on observe des changements semblables à ceux de Montréal et de Toronto, dans les 23 principales régions métropoles américaines (voir le paragraphe 1.2.2, plus bas). De plus, comme les manuels de statistiques le recommandent, on peut établir, par un raisonnement indépendant, une relation entre les variables. C'est ce que fait la figure 1.

FIGURE 1
RELATION ENTRE LA POPULATION, LA STRUCTURE INDUSTRIELLE,
LE CAPITAL HUMAIN ET LES INFRASTRUCTURES URBAINES



8. Par exemple, les industries liées à la connaissance remplacent graduellement les autres industries.

TABEAU 2
PROPORTION DE L'EMPLOI TOTAL DANS LES INDUSTRIES
PARTIELLEMENT DE HAUTE TECHNOLOGIE, EN %

Année	Secteur	Montréal	Toronto
1987	Manufacturier	8,805	12,511
	Services	20,680	23,960
	TOTAL	29,485	36,471
1995	Manufacturiers	9,273	10,035
	Services	22,228	26,280
	TOTAL	31,501	36,315

SOURCE : Calculs sur le tableau 3 plus bas. Le classement des entreprises dans la catégorie partiellement de haute technologie est inspiré de celui de l'OCDE (1994 : 57) qui inclut celles de haute et de moyenne intensité R&D.

NOTE : La progression est importante car même si les données ne sont pas parfaitement comparables, Martin (1983) a trouvé que les industries «hightech» (manufactures et services) ne constituaient alors qu'environ 20 % de la main-d'oeuvre active totale à Montréal en 1981.

permet aux entreprises multinationales d'échapper à plusieurs normes nationales car elles peuvent maintenant se dispenser de reproduire dans chaque pays-hôte la structure verticale qui caractérise leurs organisations. Elles peuvent donc s'écarter, répartissant leurs fonctions (ou niveaux de leurs organisations) à travers le monde selon des critères de localisation variables (Pettigrew, 1995), de sorte qu'aucune ville ne possède entièrement une grande entreprise. À ce moment-là, les espaces économiques ne correspondent plus nécessairement aux espaces politiques ou linguistiques. La mondialisation fait en sorte qu'une forte proportion des biens et services est maintenant transigée internationalement. En un sens, presque tout devient international⁹. Les régions et villes n'ont alors plus le choix de demeurer isolées; ou bien elles importent, ou bien elles exportent (selon leur compétitivité). Dans cette perspective, on peut dire que la concurrence est interrégionale-internationale.

Cette intégration des espaces nationaux amène la transformation ou l'élimination d'entreprises. D'un autre côté, l'ouverture des frontières des autres pays crée des potentiels exploitables en autant que les entreprises locales sont efficaces, concurrentielles et que le taux de change est favorable. Dans ce schéma, les villes « internationales » subissent les contrecoups des modifications de comportement des agents privés. Elles atteignent alors le modèle unique et achevé de la ville internationale, c'est-à-dire le modèle de la ville mondiale. Il s'agit donc d'un phénomène élitiste (Bonneville, 1994 : 148).

Quant à la globalisation, elle correspondrait à une prolongation de la mondialisation. Elle « traduit le double phénomène d'intégration mondiale des circuits de production et de diversification locale des produits » (Petrella, 1992 : 91). Dans ce cadre de référence, la capacité des villes de s'adapter aux modifications de la structure industrielle dépend de leurs infrastructures et de la qualité du capital humain (niveau d'éducation, professions exercées et connaissances linguistiques).

1.2.1 *L'expérience canadienne : Montréal et Toronto*

Au Canada comme ailleurs, la mondialisation a contribué à des restructurations d'entreprises, des relocalisations et à générer de nouvelles productions. En conséquence, certaines entreprises manufacturières et tertiaires sont devenues les nouveaux « moteurs » des économies locales (Martin, 1996a). Le tableau 3 contient ces industries stratégiques.

9. Courchene (1995 : 4) qui tire cet énoncé de Ohmae (1990), *The Borderless World*, N.Y., Harper Business.

TABEAU 3
EMPLOIS (EN MILLIERS) SELON LE SECTEUR (61 GROUPES) DANS LES RÉGIONS MÉTROPOLITAINES DE MONTRÉAL ET TORONTO,
1987 ET 1995*, LIMITES DE 1991

	Montréal			Toronto		
	1987	1995	1987-95	1987	1995	1987-95
			Ratio			Ratio
Emploi total	1 509,87	1 543,95	1,0226	2 069,42	2 122,95	1,0259
Emploi manufacturier			Δ %			Δ %
(tous les secteurs)	303,03	295,53	-2,47	461,49	395,00	-14,41
Secteurs partiellement de haute technologie :			Δ %			Δ %
• Manufactures :						
– habillement **	48,02	42,87	-10,72	18,57	21,77	17,23
– meubles **	14,47	8,42	-41,81	18,40	12,97	-29,51
– imprimerie	28,40	31,50	10,91	54,07	47,37	-12,39
– machines	8,75	11,00	25,71	18,72	14,52	-22,43
– équipement de transport	24,55	28,05	14,26	61,37	51,62	-15,88
– production électrique	37,15	31,85	-14,27	66,37	45,60	-31,29
– production chimique	23,65	26,07	10,23	30,52	28,15	-7,77
– industries diverses	10,45	14,70	40,67	27,85	25,77	-7,47
sous-total	195,44	194,46	-0,50	295,87	247,77	-16,26
• Services :			Δ %			Δ %
– transport	80,42	76,87	-4,41	70,55	72,82	3,22
– communications	48,25	42,30	-12,33	59,52	68,15	14,50
– institutions financières	52,90	60,92	15,16	97,25	108,92	12,01
– assureurs	23,10	14,00	-39,39	40,75	39,10	-4,05
– agents, assurances et immobilière	34,60	33,15	-4,19	58,20	52,42	-9,93
– services aux entreprises	77,97	115,95	48,71	169,57	216,50	27,67
sous-total	317,24	343,19	8,18	495,84	557,91	12,52
TOTAL manufactures et services	512,68	537,65	4,87	791,71	805,68	1,76

SOURCES : * Martin (1996a : 17). Le tableau est basé sur une compilation spéciale de Statistique Canada à partir d'une enquête sur la population active. Il s'agit de moyennes annuelles d'enquêtes trimestrielles. Cette compilation est valable pour observer les tendances, mais elle n'est pas aussi exacte que les données du recensement.

** « Habillement » et « Meubles » ne sont pas de haute technologie mais sont inclus à cause du rôle historique de ces secteurs sujets à être affectés par l'ALÉNA. Les industries manufacturières listées ci-haut correspondent à la classification des industries de haute et de moyenne intensité R&D, de l'OCDE (1994 : 57). Pour les services, il s'agit de ceux qui conditionnent la productivité des entreprises (selon le jugement de l'auteur).

Si l'on s'attache strictement à l'emploi, la performance des deux métropoles, de 1987 à 1995, est à la fois très faible et identique. En effet, la croissance de l'emploi total pour toute la période de 1987 à 1995 correspond au ratio de 1,0226 pour Montréal et de 1,0259 pour Toronto, ce qui dénote un état de stagnation. En un sens, ces ratios montrent comment Montréal et Toronto ont été affectées par la mondialisation des économies et par d'autres causes connexes comme la diminution sinon la perte de leur hinterland. On note que la performance du secteur manufacturier de Montréal, sujette au progrès technologique, est meilleure que celle de Toronto¹⁰. Une des causes serait que la structure industrielle de Montréal est diversifiée. C'est un bon point car Glaeser *et al.* (1992) notent qu'aux États-Unis, c'est la concurrence locale et la variété des industries qui encouragent la croissance de l'emploi (du moins pour la période 1956-1987). C'est cependant presque l'inverse dans les services où Toronto domine, excepté dans la catégorie « services aux entreprises » où le pourcentage de croissance est plus grand à Montréal qu'à Toronto. Il faut tout de même se rappeler que l'industrie des « institutions financières » et celle des « services aux entreprises » sont beaucoup plus importantes à Toronto puisque les ratios Toronto/Montréal de ces industries sont respectivement de 1,78 et 1,87.

Il peut sembler paradoxal de postuler une croissance plus forte de la population active à Toronto par rapport à Montréal (tableaux 1A et 1B) et en même temps stipuler une stagnation de l'emploi, de sorte que Toronto et Montréal auraient la même performance de 1987 à 1995 (tableau 3). Cela s'explique par le bond du taux de chômage à Toronto, de 4 % en 1989 à 10,3 % en 1994 (tableau 4), qui absorbe l'écart grandissant entre la population active et l'emploi¹¹.

Divers indices de performance des métropoles canadiennes (voir tableau 4) résument les effets de l'ouverture plus grande du pays au commerce international, aux mouvements de population et aux autres éléments de la mondialisation.

10. L'interprétation du changement du nombre d'emplois n'est peut-être pas aussi simple que nous le proposons puisque la diminution d'emplois peut être aussi due à une augmentation de la productivité suite au progrès technologique. D'un côté, c'est la ville la plus avancée technologiquement qui perd le plus d'emplois, de l'autre, étant plus concurrentielle, elle devrait accroître ses marchés. Nous n'avons pas de moyens, à ce stade-ci, de déterminer la plausibilité de cette hypothèse, excepté le témoignage de Bromley (1994) qui attribue la moitié des pertes d'emplois à Toronto à l'augmentation de la productivité (à cause des ordinateurs, boîtes vocales, etc.), notamment dans les emplois de commis de bureau.

11. Ce diagnostic est aussi supporté par la baisse considérable du rapport de l'emploi/population (de 0,700 à 0,602) et du taux d'activité qui passe de 72,9 % à 67,1 % (tableau 4) à Toronto.

TABLEAU 4

DIVERS INDICES DE PERFORMANCE EN MATIÈRE D'EMPLOIS
1989-1994, MÉTROPOLIS CANADIENNES, EN (%)

	Montréal		Toronto		Vancouver		Canada	
	1989	1994	1989	1994	1989	1994	1989	1994
Taux de chômage	9,2	12,5	4,0	10,3	7,4	9,0	8,1	10,4
Emploi/population	60,6	56,1	70,0	60,2	63,9	62,3	62,4	58,5
Taux d'activité	66,7	64,1	72,9	67,1	69,0	68,5	67,5	65,3

SOURCE : Statistique Canada, cat. 71-529, Tableau 1 et Tableau 36.

1.2.2 L'expérience des métropoles américaines : 1985-1995

Les changements de la structure industrielle durant la période 1985-1995 des 23 métropoles américaines de plus de 2 millions d'habitants, se résument ainsi¹² :

- (a) Entre 1985 et 1995, les métropoles américaines ont vu la proportion de leur emploi total dans l'emploi manufacturier diminuer considérablement. Mais, cinq des huit métropoles à basse croissance ont, en 1995, encore plus de 18 % de leur emploi total sous forme d'emplois manufacturiers. Cependant il n'y a pas de métropoles à forte croissance démographique ayant plus de 18 % de leur emploi total en emploi manufacturier (Martin et Martin, 1996 : 10). En comparaison, la proportion des industries manufacturières dans l'emploi total est de 21,2 % (en 1986) et de 19,0 % (en 1994) pour Montréal. Les chiffres de Toronto sont respectivement de 22,7 % et 17,0 %, et pour Vancouver de 12,4 % et 10,9 %.
- (b) Dans les mégapoles comme New York et Los Angeles, l'emploi manufacturier décroît tant dans la CMSA¹³ que dans la PMSA¹⁴ et même dans la ville centrale, alors que l'emploi dans les services augmente dans l'ensemble de la CMSA. De même, le chômage est plus grand au centre que dans l'ensemble de la CMSA (Martin et Martin, 1996 : 10).
- (c) La concurrence internationale (un aspect de la mondialisation) a joué un rôle certain car les métropoles à basse croissance démographique se trouvent surtout dans l'est des États-Unis, et celles à forte croissance dans le sud et l'ouest, là où ce n'est pas seulement la géographie au sens physique (par exemple le climat) qui est en cause, mais le fait qu'elle représente aussi une

12. La source des données est Martin et Martin (1996), tableau 4.

13. *Consolidated Metropolitan Statistical Area.*

14. *Primary Metropolitan Statistical Area.*

structure industrielle plus moderne (moins basée sur les *smoke stacks industries*) dans le sud et l'ouest, sujettes à l'émigration mexicaine, et près des marchés extérieurs en expansion : l'Amérique du Sud et l'Orient (Japon, Chine, Philippines, etc.) (voir Glaeser *et al.*, 1995 : 129).

- (d) L'emploi est surtout propulsé par le secteur des services qui croît fortement dans toutes les métropoles.
- (e) Quatorze métropoles sur 23, dont les très grandes comme Boston, New York, Los Angeles et San Francisco, ont perdu en termes absolus de l'emploi manufacturier. Il en est de même pour Montréal et Toronto.
- (f) En 1995, le chômage métropolitain oscille autour de 6 % aux États-Unis, ce qui est près de la moitié de celui de Montréal et les deux tiers de celui de Toronto (Martin et Martin, 1996 : 19).

Nos chiffres pour 1985-1995 se trouvent à prolonger le diagnostic fait pour la période 1960-1990, par Glaeser *et al.* (1995 : 135) à l'effet que les villes qui dépendent des manufactures ont tendance à décliner¹⁵.

Il semble par conséquent que certaines mutations de Montréal et de Toronto ne soient pas si extraordinaires que cela.

2. LES AUTRES CAUSES ET CONSÉQUENCES DU DÉCLIN RELATIF DE MONTRÉAL

La stagnation de Montréal a comme toile de fond (on l'a vu à la section 1.2.1.) la mondialisation. Il s'agit d'un phénomène général. Pour expliquer le déclin relatif (selon l'expression de Coffey-Polèse, 1993) il faut mentionner des causes particulières (en partie reliées) comme :

- l'émigration de décideurs importants et fortunés, des sièges sociaux et des activités de la haute finance;
- l'incertitude politique qui dure depuis 35 ans; elle est minime, mais suffisante pour éloigner les nouveaux sièges sociaux d'entreprises nationales ou multinationales et peut-être d'autres entreprises, excepté celles liées aux ressources naturelles ou celles impliquées dans des partenariats financiers subventionnés de façon explicite ou implicite;
- le fonctionnement inefficace du secteur public : la multiplicité d'aéroports, des installations olympiques coûteuses, etc.
- le manque de reconnaissance de la spécificité de Montréal par les gouvernements supérieurs.

Coffey et Polèse (1993) ont résumé l'impact de ces « causes » par la perte de l'hinterland canadien et le repli de Montréal sur l'hinterland québécois où la

15. Aux États-Unis, la croissance urbaine en termes de revenu et de population est positivement reliée au niveau d'éducation, et négativement reliée au niveau de chômage et à la part de l'emploi manufacturier au début de la période (Glaeser *et al.*, 1995 : 130-133).

langue lui assure maintenant la maîtrise du territoire (*ibidem* : 421 et 425). Voilà la limite du déclin¹⁶ (Polèse, 1990 : 144). Mais comme l'hinterland québécois est maintenant en train de lui échapper¹⁷, la problématique change.

2.1 *L'hinterland dans un cadre de mondialisation*

Théoriquement « une métropole se développe à l'image de son empire » (Coffey-Polèse, 1993 : 422). Selon ce paradigme, la métropole fournit des services supérieurs à son hinterland de façon à maintenir la compétitivité de l'hinterland et s'approvisionne de façon importante dans l'hinterland. Étant un siège d'innovations, elle renouvelle au besoin sa structure industrielle. Enfin, pour être un pôle diffusant, son taux de croissance doit être élevé (Carade, 1994 : 251). Ce catalogue de qualités était adéquat du temps de l'internationalisation des économies (c'est-à-dire avant 1980), mais avec la mondialisation **les métropoles s'affranchissent de leur hinterland respectif** alors qu'en même temps les hinterlands deviennent des territoires contestés, plus indépendants du centre, de sorte que le synchronisme entre métropole et hinterland ne s'impose plus. En fait, en exagérant un peu, on pourrait dire que la notion d'hinterland n'a presque plus d'utilité puisque la croissance économique origine maintenant dans les grandes villes (*The Economist*, 1995)¹⁸. Aujourd'hui elles se développent « non plus comme centre(s) de commandement d'arrière-pays, mais comme foyer(s) de croissance autonome relié(s) en réseau avec d'autres grands centres urbains » (Savey et Veltz, 1993 : 184). On peut s'attendre alors à « un découplage entre la trajectoire économique des métropoles et celle des régions » (*ibidem*). On a alors affaire à la polarisation non diffusante (Carade, 1994 : 256).

Dans le passé, l'étude des performances des grandes villes attribuait le déclin à l'augmentation de problèmes au sein des villes comme la criminalité, l'augmentation des encombrements, la pollution croissante, etc. Aujourd'hui, on attribue leur croissance « à la prépondérance des économies urbaines dans les évolutions en cause » (Carade, 1994 : 261).

D'autres facteurs diminuent le rôle de l'hinterland comme celui des avantages géographiques qui jouent un rôle de moins en moins important (à cause des progrès technologiques en transport et communications) dans la position concurrentielle des métropoles, de même que l'importance grandissante des industries basées sur le savoir (comme on le verra à la section 3.1) qui n'ont à peu près rien à voir avec les ressources naturelles, de sorte qu'elles n'empruntent à peu près rien à l'hinterland. Tout cela montre qu'aujourd'hui l'avantage comparatif des entreprises est en grande partie imputable aux caractéristiques du milieu

16. Mais comme on l'a vu à la section 1.1, en termes de population active, l'écart entre Montréal et Toronto continue à s'agrandir.

17. Voir la section 2.2.

18. Prud'homme (1992) montre que les grandes villes du monde produisent autant que des pays, par exemple Tokyo produit presque autant que la Grande-Bretagne toute entière, Chicago autant que le Mexique, Séoul autant que la Turquie, Hongkong autant que la Grèce, etc.

urbain¹⁹, c'est-à-dire aux économies d'agglomération, à la qualité, à la flexibilité et au coût de la main-d'oeuvre. De plus la main-d'oeuvre de qualité est mobile²⁰, de sorte qu'en longue période seules les économies d'agglomération constituent une base stable du développement économique urbain²¹. La compétitivité des entreprises est maintenant un phénomène collectif.

2.2 Montréal et son hinterland

À partir de données parcellaires²² (O.P.D.Q., 1992), quantifiant les relations entre Montréal et quelques régions du Québec (son « hinterland naturel » délimité par la langue) on constate, comme il fallait s'y attendre, qu'un grand nombre de relations théoriques entre une métropole et un hinterland ne se matérialisent pas. En fait, en faisant des calculs sur le tableau 2.2 de l'O.P.D.Q., p.59, le « reste du Québec » est pour Montréal un marché beaucoup plus petit que celui « hors Québec », c'est-à-dire le « reste du Québec » n'absorbe que 13,18 % des ventes²³ de Montréal alors que le marché « hors Québec » absorbe 46,2 % de ses ventes.

19. Sous réserve de certaines politiques macroéconomiques, du taux de change et du pouvoir de négociation d'un grand ensemble comme celui d'un grand pays. En effet, les ententes du GATT et de l'ALÉNA ne sont pas suffisantes pour garantir un accès facile aux marchés étrangers puisqu'ils peuvent toujours essayer de se protéger à l'aide de barrières non tarifaires, explicites ou occultes. Le gouvernement central doit alors utiliser son pouvoir économique et politique pour régler les conflits à l'avantage des régions.

20. Les exigences de cette main-d'oeuvre en termes d'habitat correspondent à ce que peut offrir une grande ville (Savey et Veltz, 1993 : 28). Aux États-Unis on s'attend à ce que « *as life and work become more intertwined, people will flock to cities that cater most appealingly to both* », (Fortune, 1995 : 84).

21. En effet, même si « *modern communications have eroded cities most obvious advantage, physical proximity* », (The Economist, 1995) cela n'a affecté que quelques secteurs industriels. Pour le reste la montée des *knowledge industries*, et leur éventuelle prédominance, augmente la nécessité de contacts face à face puisque « *technology's prowess cannot replace the power of a simple handshake or compete with the creative energy generated by a roomful of brainstorming scientists, marketing managers, or production workers. Technology cannot create the corporate structure that solidifies a globalized business. You've got to be there* » (Fortune, 1995 : 84) (voir aussi The Economist, 1995 : 7). En France, les données statistiques montrent, depuis 1980, une tendance vers la métropolisation (Savey et Veltz, 1993 : 8).

22. Nous insistons sur le caractère parcellaire des données de sorte qu'elles ne prennent de la signification que parce qu'un phénomène semblable a été constaté en Ontario. En ce qui a trait à Toronto, Polèse (1990 : 141), dit que « la croissance torontoise semble depuis quelques temps, se faire indépendamment de celle du reste de l'Ontario ». Plus récemment, Bromley (1994) attribue une partie (non chiffrée) de la récente récession de Toronto à la perte de son hinterland : « *The old east-west national empire has disappeared and we're now all part of a North American economy* » (p.9). Pour la France, voir Savey et Veltz (1993 : 184).

23. Comme le souligne un arbitre de cet article le mot « ventes » n'a pas de signification précise. De sorte que l'on ne sait pas toujours ce que représente le terme. C'est le cas de transactions intra-firmes. D'un autre côté, les chiffres peuvent sous-estimer jusqu'à un certain point la dépendance de Montréal sur le « reste du Québec » puisque selon l'enquête la source géographique de l'intrant est celle du fournisseur qui n'est pas nécessairement celle de producteur. Par exemple, 50 % des achats de pétrole de RMR Montréal sont faits à Montréal, ce qui surestime la production de pétrole à Montréal (excepté pour ce qui est de la valeur ajoutée des raffineries). Cependant, si le même fournisseur fait partie de l'échantillon de l'enquête, il retrace le producteur (ou fournisseur) qui tombe alors dans la source « hors Québec » (O.P.D.Q., 1992 : 97).

De même, Montréal représente pour les trois régions-témoins un petit marché (18,65 % de leurs ventes) en comparaison des ventes à d'autres régions du Québec (16,5 %) et celles hors Québec (42,22 %). Selon le critère d'Aujac, où la domination est fonction de la capacité de représenter un marché, ni Montréal, ni l'hinterland « reste du Québec » n'a de pouvoir important l'une sur l'autre.

Le même phénomène, en général, existe du côté des intrants (calculs faits sur le tableau 4.1 de l'O.P.D.Q., 1992) Montréal ne tire que 7,2 % de ses intrants du « reste du Québec ». Le « reste du Québec » est pour Montréal une source d'intrants encore moins importante pour les « services aux entreprises » (calculs faits sur le tableau 4.9, p.109 de l'O.P.D.Q., 1992).

Les données montrent cependant un peu plus de dépendance de l'hinterland « reste du Québec » sur Montréal. Tout de même, souvenons-nous que l'important n'est pas de savoir si le « reste du Québec » a besoin de Montréal, mais plutôt dans quelle mesure Montréal peut compter sur un hinterland pour écouler sa production, c'est-à-dire constituer un marché. Bien entendu, Montréal a besoin d'un hinterland, mais pas tellement celui délimité par la langue, mais plutôt celui délimité par ses avantages comparatifs, comme par exemple dans le transport maritime par conteneur où l'hinterland de Montréal s'étend jusqu'à Chicago. Il en est de même pour trois autres fleurons de Montréal : les secteurs manufacturiers du matériel de transport, les produits électriques et électroniques, et les services techniques et scientifiques (O.P.D.Q., 1992, tableau 3.11 : 81). Ces secteurs ont comme hinterland le Canada et le « reste du monde ». De sorte que, comme ailleurs, le Québec se caractérise par un développement dual impliquant d'une part le « reste du Québec », une zone périphérique basée sur des ressources naturelles dont l'exploitation doit peu à Montréal, et dont le marché est dans l'exportation (surtout aux États-Unis), et d'autre part une grande ville (Montréal) orientée vers le Canada et le « reste du monde »²⁴.

Voilà une concrétisation du paradigme régional-international où les relations entre régions situées dans différents pays ne passent pas par le centre.

3. L'AVENIR DE MONTRÉAL

Abstraction faite du facteur politique qui continuera d'infliger à Montréal une prime de risque, l'avenir de Montréal dans un contexte de mondialisation et d'affranchissement graduel de l'hinterland, dépend, par la force des choses, de sources de croissance endogènes. Comme il s'agit pour une bonne part d'exportations, cela concerne d'abord les industries basées sur le savoir. Ce qui fait appel au capital humain et aux infrastructures urbaines (voir la figure 1 plus haut). Comme le capital humain se mesure par le niveau d'éducation de la population,

24. Pour les ventes hors Québec, 62,4 % des exportations des entreprises de Montréal sont dirigées vers le marché canadien (O.P.D.Q., 1992, tableau 3.4 : 71). Cela s'explique en partie par le fait que plusieurs de ces entreprises sont des filiales d'autres grandes entreprises (*ibidem* : 82).

par des professions exercées et par la maîtrise des langues, un inventaire du stock de ces éléments s'impose. La mondialisation concerne ensuite le phénomène de l'impartition qui fournit aux entreprises aux prises avec la concurrence, la flexibilité utile à leur survie. La mondialisation a aussi des répercussions sur le secteur financier qui a tendance à se concentrer. Quelles conséquences aura cette concentration sur Montréal ? Enfin dans une perspective planétaire, les progrès technologiques en transport et communication limitent le nombre de *villes-hubs*, c'est-à-dire les villes par lesquelles passe le commerce. S'agit-il d'une nouvelle contrainte pour Montréal ?

3.1 *Le rôle grandissant des industries basées sur le savoir*

Dans un contexte de mondialisation, les industries basées sur le savoir sont inévitables car même si le Canada est bien doté en ressources naturelles, il ne peut pas s'empêcher de faire la transition vers une économie et une société basées sur le savoir (Courchene, 1995 : 7). Ce qui implique un passage de la primauté des ressources et du capital physique, au capital humain comme facteur principal de production sinon stratégique et aussi comme déterminant de la compétitivité de l'économie. Or, ce passage favorise à la fois la centralisation et la décentralisation des processus de production²⁵. La gamme des choix de localisation des entreprises ou de leurs fonctions est donc très large (Martin, 1996a : 18). Cela pose un problème réel, car dans un cas empirique, Shachar et Felsenstein (1992) ont montré que la municipalité a peu de moyens pour influencer son avenir. Pour amorcer une réponse, il faut donc partir d'une bonne compréhension du *modus operandi* des entreprises du savoir. Tout d'abord, il faut distinguer le savoir de l'information. L'information peut être diffusée, échangée, vendue, achetée et dupliquée. Le savoir, lui, n'existe que dans l'esprit. Il est fonction de la culture et des aménités urbaines. Son transfert ne se fait que par le face à face, dans un environnement favorable. Il alimente des industries dont la production est faite « sur mesure », par exemple les industries culturelles. Les industries du savoir se font concurrence surtout par la qualité et non par les coûts, alors que pour les productions standardisées la concurrence se fait sur les coûts, influencés par les bas salaires.

On doit s'attendre à ce que le tiers de l'emploi total se retrouvera à brève échéance dans les industries de haute technologie (voir tableau 2 ci-haut) et que cela mènera à de plus petites entreprises tout en décuplant le rôle stratégique des

25. D'un côté, les progrès des télécommunications et de l'informatique ont donné lieu à des *world cities* : Londres, New York et Tokyo, ce qui a bonifié le secteur financier de ces villes. À son tour, le secteur financier a valu à ces villes de fortes retombées en termes de sièges sociaux, d'entreprises de publicité et, en général, en emplois de haut calibre. À New York, cela a produit un complexe informatique de 500 000 emplois (Warf, 1995 : 371). Mais ces mêmes progrès ont aussi permis le *offshore banking* aux Caraïbes, aux Bahamas, à Singapour et une bourse NASDAQ, située nulle part, et surtout à des *back offices* établis aux États-Unis dans des villes de seconde ligne où la main-d'oeuvre est bon marché (Warf, 1995 : 371-375).

grandes entreprises²⁶. L'avantage est que l'entreprise-mère et ses sous-traitants ou ses entreprises résiliaires sont moins mobiles puisqu'elles sont moins dépendantes des coûts et plus du « milieu » qui définit la ville (ce qui n'élimine pas la concurrence entre les milieux).

Qu'en est-il de Montréal au chapitre des industries basées sur le savoir ? La réponse est à deux volets.

3.1.1 *Le stock d'industries basées sur le savoir à Montréal*

En se référant au tableau 3, Montréal semble, dans le secteur manufacturier, bien nanti d'entreprises capables de s'adapter et de profiter de la mondialisation, notamment dans les industries des aéronefs, des produits électriques et des produits pharmaceutiques et de biotechnologies²⁷. Au total, comme on l'a vu, Montréal a mieux résisté que Toronto dans les industries manufacturières de haute technologie.

3.1.2 *Le capital humain*

C'est dans le capital humain constitué de trois éléments mentionnés plus haut que l'on peut jauger de la qualité de la main-d'oeuvre comme support aux industries du savoir.

3.1.2.1 *L'éducation*

À la surprise de beaucoup d'observateurs, Montréal se trouve au bas de l'échelle des métropoles nord-américaines en ce qui a trait aux niveaux d'éducation de la population.

Selon l'étude²⁸ de Martin et Martin (1996) : « Montréal (au recensement de 1991) a une plus grande proportion de sa population de 18 ans et plus, peu scolarisée (sans diplôme d'études secondaires) que Toronto et Vancouver. Elle est légèrement supérieure à Toronto et Vancouver en diplômés du niveau secondaire, mais devient inférieure en ce qui a trait aux grades universitaires. La comparaison avec les métropoles américaines est beaucoup plus défavorable : Montréal avec 32 % de la population de 18 ans et plus sans diplôme d'études secondaires excède considérablement la moyenne des métropoles américaines qui est de 21,3 %; la proportion de ses diplômés *high school* (21,8 %) est aussi très inférieure à celle des métropoles des États-Unis (27,8 %). Enfin, ses 14 % de grades

26. En France, la moitié des PME sont des filiales des grands groupes (Savey et Veltz, 1993 : 18).

27. 100 000 emplois directs et indirects dépendent de ces industries (Martin, 1996b : 14).

28. Faite à la demande de la Ville de Montréal. Cette étude est la source des données de la section 3.1.2.

universitaires font piètre figure face aux métropoles américaines qui ont en moyenne 22 % de leur population avec au moins un baccalauréat. C'est seulement dans la catégorie intermédiaire (celle entre le *high school* et le grade universitaire) où Montréal tient son bout »²⁹.

Ces résultats sont surprenants étant donné l'existence de quatre universités à Montréal. Ils montrent par conséquent que le stock de capital humain, à un moment donné, dans une métropole est fonction non seulement de la production courante de diplômés, mais aussi de la capacité de retenir et d'attirer des gens scolarisés.

Le sujet est important car il y a une bonne corrélation entre la proportion de la population de 18 ans et plus détenant un B.A. ou plus, et le revenu per capita de la métropole³⁰. Or, Montréal a de la difficulté à fournir des revenus comparables à ceux des autres métropoles du Canada (tableau 5).

TABLEAU 5
REVENU MOYEN, POPULATION 15 ANS ET +
1985 ET 1990, MÉTROPOLES CANADIENNES, EN \$

Année	Montréal	Toronto	Vancouver	Canada
1985	22 873	26 439	24 481	22 640
1990	23 935	28 814	26 213	24 001

SOURCE : Statistique Canada, cat. 93-331, Tableau 1.

29. Sur ce point, le Conseil de la Science et de la Technologie (Québec) (1992) est d'opinion que le « Québec [est] le champion de la formation universitaire courte » (p.43).

30. L'équation de la régression est :

Revenu *per capita* = Constante + B (proportion de la main-d'œuvre ayant un B.A. ou plus).

À partir de l'échantillon métropoles américaines (21 observations, excluant New York), le résultat est :

$Y_i = 15646,42 + 318,9365 (BA+)$

où $R^2 = 0,588012$ et Durbin-Watson = 2,677644 (calculs de l'auteur).

Ces résultats confirment l'affirmation de Glaeser (1996 : 73) « *that higher average education levels in a city translate into higher wages for everyone* ». De sorte qu'il conclut que « *high-skill cities prosper; low-skill ones stagnate or decline* » (*ibidem* : 72). Cependant seulement une partie de l'augmentation de revenus est imputable aux États-Unis à la plus grande productivité des diplômés universitaires. Une autre influence, non mesurée séparément est due aux déséconomies externes engendrées par les villes centrales des grandes agglomérations urbaines (Glaeser *et al.*, 1995 : 127).

Montréal est constamment au-dessous des autres métropoles canadiennes, légèrement au-dessus de la moyenne canadienne en 1985 et sous la moyenne en 1990.

L'avenir de Montréal est cependant un peu plus encourageant si on considère seulement la population des 18-24 ans, puisque Montréal sous ce chapitre a moins de gens peu scolarisés que les autres métropoles nord-américaines, et elle domine dans la catégorie située entre le diplôme d'études secondaires et celle du premier grade universitaire. Il faut cependant faire deux hypothèses pour accepter ce pronostic :

- (i) il faut supposer qu'une bonne proportion des diplômés vont persévérer jusqu'aux grades universitaires, puisque le stock d'éducation de Montréal manque de profondeur (représenté par la proportion des B.A.+);
- (ii) il faut aussi supposer que les diplômés vont demeurer à Montréal.

3.1.2.2 *Les occupations*

Certaines occupations peuvent témoigner de la capacité d'une métropole à s'adapter et d'attirer les entreprises à haut contenu de savoir.

Dans les emplois techniques, soit les ingénieurs, les sciences naturelles (qui comprennent entre autres choses les mathématiciens, actuaires, programmeurs d'ordinateurs et analystes de systèmes), les professionnels de la santé incluant le traitement et les techniques de la santé, ainsi que les autres techniciens et opérateurs d'ordinateurs, Montréal et les autres métropoles canadiennes sont au total supérieures à plusieurs métropoles américaines comme Miami et Atlanta (de peu). Elles sont cependant inférieures aux étoiles comme Boston (13,367 %), Dallas (12,378 %), Denver (13,884 %), Houston 11,836 %, Minneapolis (11,528 %), San Diego (11,444 %), San Francisco (13,160 %), Seattle (12,516 %) et Washington (14,203 %), (là où les pourcentages représentent la proportion de l'emploi total consacré aux activités techniques) (Martin et Martin, 1996 : 36-37). Montréal de son côté a 11,045 % de son emploi total sous forme d'activités techniques. Cette performance est cependant en partie expliquée par la forte proportion des emplois dans le domaine de la santé. Ainsi, dans la catégorie des ingénieurs et diplômés de sciences naturelles, Montréal est inférieure à 16 des 23 métropoles américaines. C'est encore pire dans le cas des opérateurs d'ordinateurs.

Au total, Montréal n'est pas tellement mal en point, mais avec la baisse des emplois dans la santé elle devra redoubler d'efforts pour tenir une bonne position dans la catégorie des emplois techniques.

3.1.2.3 *Les langues*

« Avec la mondialisation, les aptitudes linguistiques de la population deviennent un actif important non seulement pour le commerce international (chose qui a toujours été reconnue), mais aussi pour la compréhension des cultures étrangères,

pour l'accès à l'information dans les industries basées sur les connaissances » (Martin et Martin, 1996 : 42), et surtout pour les contacts avec l'Asie et l'Amérique du Sud en voie d'industrialisation.

« Pour les 23 métropoles américaines, le français est une langue étrangère comme beaucoup d'autres, mais sans grande importance aux États-Unis. Aux États-Unis, c'est l'espagnol qui est prépondérant après l'anglais, et le commerce avec l'Amérique du Sud et le Mexique est beaucoup plus important qu'avec la France; il n'y a pas de nécessité à devenir bilingue français-anglais. Il en est de même pour Toronto et Vancouver où l'importance du français n'est pas comparable à celui de l'espagnol aux États-Unis. On compare donc Vancouver, Toronto et Montréal aux métropoles américaines sans faire état du français à part le fait que pour être considéré multilingue au Canada, il faut d'abord parler une des langues officielles et ensuite au moins une autre langue qui n'est ni l'anglais, ni le français. À ce moment-là, les métropoles canadiennes sont dans la moyenne supérieure des villes nord-américaines quant aux connaissances de langues étrangères. Ensuite, donnant au français un statut de langue étrangère 'utile', Montréal prend facilement la tête puisqu'au départ 48,27 % de sa population est bilingue (français-anglais). Cela confère un avantage à Montréal pour ce qui est du contexte canadien, mais pas nécessairement en Amérique du Nord » (Martin et Martin, 1996 : 42).

3.2 *Le phénomène de l'impartition*

L'impartition consiste à transférer à d'autres entreprises des fonctions subalternes et/ou routinières qui ne représentent pas d'intérêt stratégique pour l'entreprise. La mondialisation, en rendant la concurrence plus forte, force les entreprises à être encore plus efficaces. L'impartition est alors favorisée par :

- la possibilité de rendements à l'échelle dans certaines fonctions subalternes;
- l'avantage de devenir plus flexible, plus mobile;
- le désir de répartir les activités entre divers centres de profit;
- le besoin de minimiser les risques de certaines localisations;
- l'intérêt de profiter de différentiels de réglementations régionales ou nationales.

L'impartition, pour les grandes entreprises est de ce point de vue, un moyen d'acquérir certaines caractéristiques désirables des PME; notamment la flexibilité et la mobilité. Dans cette veine, une étude récente (Centor-HEC, 1996) couvrant la finance, les assurances, les services aux entreprises et les sièges sociaux montre que ces activités sont très mobiles. En effet, 101 000 emplois du tertiaire moteur (étroitement défini) à Montréal (RMR), sont concernés par l'impartition (*ibidem* : 69). Or très peu de déplacements d'activités prévus ont comme destination Montréal.

3.3 *L'apport du secteur financier au développement économique métropolitain*

Dans l'optique de la mondialisation, c'est l'organisation du secteur financier qui conditionne la base économique et d'ordre social des villes majeures (Moulaert et Shachar, 1995 : 206). En effet, le secteur financier d'une métropole a deux rôles :

- servir les besoins des entreprises et citoyens locaux;
- exporter des services à d'autres régions, pays, de façon à contribuer à la base économique de la métropole.

Pour les besoins financiers ordinaires des entreprises et des épargnants, Montréal n'est pas en manque (du moins pas plus qu'ailleurs au Canada) à l'exception des grandes entreprises locales comme Bell Canada, Alcan, Bombardier et d'autres grandes firmes dont les actions sont inscrites aux bourses de New York, Chicago, etc. Le contrôle local est absent ici.

Le secteur financier comme secteur exportateur a plus de problèmes à Montréal. L'ouverture des frontières a permis à nos banques d'essaimer vers les États-Unis et le Mexique, mais cela s'est fait en partie au prix de l'introduction des banques étrangères à Montréal (1 000 employés) (Cloutier et Roy, 1994 : 77). Bien plus à cause du manque d'expérience du placement international, on doit confier à des gestionnaires américains et européens une partie (6 % au Canada) des portefeuilles des fonds de retraite (Pépin, 1994 : 86). La Bourse de Montréal ne transige qu'entre 15 % et 20 % des instruments financiers du marché canadien. À ce niveau, sa permanence n'est pas assurée. Le monde est maintenant sous la domination de trois grands centres financiers : Londres, New York et Tokyo (correspondant à trois fuseaux horaires différents) (Budd, 1995 : 351). La difficulté de développer un secteur financier exportateur important, pour une ville comme Montréal, vient de la globalisation du secteur financier causée par la volatilité des taux d'intérêt, des taux de change et des prix des matières premières. Couplée aux progrès technologiques dans la transmission de l'information, cette situation mène à la possibilité d'arbitrages de tous les taux du monde à partir de quelques centres, et bientôt aux banques virtuelles.

Or, ces arbitrages se concentrent à cause de l'asymétrie de l'information³¹ et des coûts de transaction, à Londres, New York et Tokyo. En effet, les coûts sont réduits par les économies d'agglomération, puisque la productivité d'un marché financier dépend de sa dimension (*ibidem* : 353) et de sa complexité (Pryke et Lee, 1995 : 335). La façon des autres centres financiers de briser ce réseau consiste à occuper des niches produites par une innovation dans le traitement des instruments financiers (Budd, 1995 : 354), ou à former des alliances et à déréglementer.

31. Il ne faut pas confondre « information » et « savoir » (Knight, 1995 : 226).

C'est ce qu'ont fait Chicago et Montréal dans les produits dérivés³². Mais il reste qu'à cause de la petitesse de son secteur financier, et de l'incapacité de donner un second souffle à Québec Inc., le contrôle local lui échappe dans le cas de certaines filiales et même de grandes entreprises locales. Cela correspond à l'impact des progrès technologiques en informatique, et de la nécessité de concentrer d'énormes ressources financières, de sorte que la capacité pour Montréal de développer des activités financières exportatrices se limite à quelques niches³³.

3.4 Le nombre limité de villes majeures

Non seulement Montréal avec ses forces et faiblesses doit affronter la concurrence internationale, mais deux facteurs conditionnent son accès au groupe de villes majeures :

- L'internationalisation amène la concentration des entreprises et par voie de conséquence, des sièges sociaux, c'est-à-dire de la décision.
- À cause du mode de fonctionnement des systèmes de transport *hub and spokes* issus des infrastructures de transport et ainsi que des modes de communications, le commerce se fait en passant par un nombre limité de *hubs* (villes plaques tournantes)³⁴. À ce moment-là, les infrastructures de transport et de communications, l'existence de rendements à l'échelle, ainsi que les exigences en termes d'économies d'agglomération et d'aménités locales, se conjuguent pour limiter le nombre de villes « majeures »³⁵ pertinentes à l'internationalisation de l'économie (Rozenblat, 1993 : 671). D'où finalement la concentration du système urbain renforçant ainsi les villes au sommet de la hiérarchie urbaine (Rozenblat et Pumain, 1993 : 1706-1707).

32. Gagnon (1995) a démontré en termes de coûts du risque, que la Bourse de Montréal a un net avantage concurrentiel sur Chicago pour ce qui est des produits dérivés (contrats à termes) BAX et CGB et que la proximité géographique des marchés américains n'explique pas la taille relativement faible du marché à terme sur taux d'intérêt canadiens, mais l'auteur ne fournit pas d'hypothèses pour expliquer cette faible taille au Canada.

33. Notamment celle de dominer l'hinterland québécois.

34. En Europe, Bonnafous (1993 : 14) croit qu'il ne peut y avoir qu'un nombre limité de *hubs*. À cet effet la France a structuré son réseau de TGV de façon à consolider un seul *hub* : Paris. Voir aussi Savey et Veltz, 1993 : 31 et 38. Dans le domaine de l'utilisation de l'information, par exemple en finance, l'existence de *hubs* est manifeste : Londres, New York, Tokyo. Pour les produits dérivés, Montréal serait le *hub* canadien (Motulsky, 1994). Ces *hubs* forment un réseau de pôles de croissance (Savey et Veltz, 1993 : 28).

35. Sur ce point, Montréal semble être présentement défavorisée puisque non seulement elle ne figure pas parmi les *Top Ten Cities of the World*, mais elle est aussi absente dans *The Rest of the Major Cities* au nombre de 50. Notez que Toronto figure dans les *Top Ten* (elle est la septième) alors que des villes beaucoup plus petites que Montréal, comme Vienne et Zurich, font partie des villes majeures (Fortune, 1994). L'enquête de 1995 de Fortune donne un résultat semblable. Les principaux concurrents de Montréal sont Atlanta, Chicago, Toronto, San Francisco, Miami et ensuite Baltimore, Boston, Cincinnati, etc. qui font partie des *50 Major Cities of the World* (Fortune, 1994).

CONCLUSION

Le déclin relatif de Montréal devrait s'arrêter puisque sa structure industrielle diversifiée comporte maintenant des éléments (principalement des industries liées au savoir) qui lui permettent d'accéder au statut de ville mondiale, au sens de Kanter (1995 : 152). De même, les données concernant le capital humain la placent dans une position assez forte pour attirer des entreprises requérant un niveau d'éducation et d'expérience de travail légèrement supérieur à celui du diplôme secondaire. Par exemple Montréal est bien équipée pour les centres d'appel, pour développer des logiciels, etc. De plus, elle a une disponibilité et un coût de main-d'oeuvre ainsi qu'un arsenal d'incitatifs fiscaux qui la rendent concurrentielle dans des activités de R&D vis-à-vis des villes comme Denver et New York. Sa cote est excellente dans trois domaines : aéronautique, électronique et biotechnologie. Cependant, malgré ses quatre universités, elle est, en termes relatifs, au bas de l'échelle des métropoles nord-américaines en ce qui a trait au nombre de diplômés d'études supérieures. Mais comme on l'a expliqué dans le texte, il s'agit probablement d'un problème de rétention et d'attraction de diplômés plutôt que d'un manque de diplomation. En un sens cela illustre le problème auquel se butte une politique urbaine de promotion des activités liées au savoir, par exemple des industries à haute technologie. Cette politique fait face à une difficulté majeure : comment conserver une main-d'oeuvre qualifiée mais mobile, en face des opportunités et de la concurrence qu'apporte la mondialisation. Sans avantages fiscaux, que peut Montréal contre Boston (avec sa route 128) et San Francisco (où l'on trouve 59 000 Ph.D.) ou contre Shannon ou Saint-Domingue ? Le problème est réel car Montréal pourrait se retrouver entre deux chaises : elle pourrait être trop faible pour concurrencer Toronto, Atlanta, Boston, etc., mais en même temps elle pourrait être trop dispendieuse pour concurrencer Moncton, Omaha, ou des pays comme l'Irlande ou la Corée, etc.

De plus, même en développant certains créneaux en éducation supérieure (par exemple la biotechnologie où elle excelle dans le moment) il reste toujours le problème de l'impartition qui fait qu'une entreprise peut faire de la R&D dans un pays quelconque et manufacturer le produit dans un autre (voir Martin et Salter, 1996 : 42). De sorte que souvent les avantages fiscaux sont importants, sinon décisifs et cela a peu à voir avec les qualités de la ville.

L'avenir de Montréal dépend par conséquent de sa capacité à solutionner l'impasse posée par la mondialisation tout en préservant ses relations avec le reste de la province. Et comme si cela n'était pas assez, en apprenant aussi à vivre avec l'incertitude politique, comme le conseille Mario Polèse (1996).

BIBLIOGRAPHIE

- BONNAFOUS, A. (1993), « Les systèmes de transport, facteur de développement des métropoles », Colloque international, Métropole et aménagement du territoire, Université de Paris-Dauphine, Paris, 13 mai, 15 pages.
- BONNEVILLE, M. (1994), « Une revue des recherches sur les villes et l'internationalisation », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 2 : 133-157.
- BROMLEY, I. (1994), « Five Reasons Why the Last Recession Was so Deep, so Long, so Toronto », *The Economic Forum on the Future of the Greater Toronto Area*, novembre 23-25, Manuscrit, 9 pages.
- BUDD, L. (1995), « Globalization, Territory and Strategic Alliances in Different Financial Centres », *Urban Studies*, 32(2) : 345-360.
- CARADE, N. (1994), « La métropolisation ou la ville retrouvée ? », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 2 : 251-266.
- CENTOR-HEC (1996), *Impartition dans le secteur tertiaire moteur à Montréal*, No 96-04, Montréal, 92 pages.
- CLOUTIER, G., et N. ROY (1994), « Le rôle des institutions financières étrangères », *Forces*, 107 : 76-80.
- COFFEY, W., et M. POLÈSE (1993), « Le déclin de l'empire montréalais : regard sur l'économie d'une métropole en mutation », *Recherches sociographiques*, XXXIV(3) : 417-437.
- COURCHENE, T.J. (1995), « Globalization: The Regional/International Interface » *Canadian Journal of Regional Science*, XVIII(1) : 9-20.
- CONSEIL DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE (1992), *Science et technologie. Région de Montréal*, Centre d'initiative technologique de Montréal. (CITEC), Ville Saint-Laurent.
- FORTUNE (1995), « It's San Francisco ! », 13 novembre, 84-112.
- FORTUNE (1994), « Best Cities of the World for Business », 14 novembre.
- GAGNON, L. (1995), « Étude empirique de la compétitivité du marché à terme boursier montréalais face aux marchés à terme américains », Rapport de recherche, manuscrit Université Queen's, Kingston, 9 pages.
- GLAESER, E.L. (1996), « Why Economists Still Like Cities ? », *City Journal*, Spring, 6(2) : 70-77.
- GLAESER, E.L., J.H. SCHEINKMAN, et A. SHLEIFER (1995), « Economic Growth in a Cross-Section of Cities », *Journal of Monetary Economics*, 36 : 117-143.
- GLAESER, E.L., H.D. KALLAL, J.A. SCHEINKMAN, et A. SHLEIFER (1992), « Growth in Cities », *Journal of Political Economy*, 100(6) : 1126-1152.
- INSTITUT DE RECHERCHE EN POLITIQUES PUBLIQUES (IRPP) (1996), *Table ronde sur l'avenir économique et politique de Montréal au lendemain du référendum*, Montréal, 19 pages.
- KANTER, R.M. (1995), « Thriving Locally in the Global Economy », *Harvard Business Review*, septembre-octobre : 151-160.

- KNIGHT, R.V. (1995), « Knowledge-Based Development: Policy and Planning Implications for Cities », *Urban Studies*, 32(2) : 225-260.
- MARTIN, B., et A. SALTER (1996), *The Relationship Between Publicly Funded Basic Research and Economic Performance*, rapport préparé par Science Policy Research Unit, University of Sussex, U.K., 66 pages.
- MARTIN, F. (1983), « Repercussions of Industrial Redeployment upon the International Role of the Region of Montréal », in M. DANSON, ed., *Redundancy and Recession* : 147-157, Geo Books, Norwich, U.K.
- MARTIN, F. (1979), *Montréal : les forces économiques en jeu*, L'institut de recherches C.D. Howe, Montréal.
- MARTIN, F. (1996a), « Montréal devant la mondialisation », *Options Politiques*, 17(7) : 16-19.
- MARTIN, F. (1996b), *Les retombées économiques des activités de l'Université de Montréal et des écoles, hôpitaux et instituts affiliés*, Direction des communications, novembre 1996 (3014), Université de Montréal.
- MARTIN, F., et R. MARTIN (1996), *Harmonisation des données métropolitaines Canada-États-Unis avec référence à la région métropolitaine de Montréal*, Ville de Montréal, 53 pages.
- MOULAERT, F., et A. SHACHAR (1995), « Introduction », *Urban Studies*, 32(2) : 205-212.
- MOTULSKY, B. (1994), « Montréal, The Derivatives Capital of Canada », *Forces*, 107 : 65-67.
- OFFICE DE PLANIFICATION ET DE DÉVELOPPEMENT DU QUÉBEC (OPDQ) (1992), *Régions et interrelations économiques au Québec*, Québec.
- OCDE (1994), « Statistiques sur les pays membres en chiffres », *Supplément à l'Observateur de l'OCDE*, juin-juillet 1994.
- PÉPIN, L. (1994), « De Montréal à Tokyo - Des horizons sans frontières pour les gestionnaires de portefeuilles », *Forces*, 107 : 84-90.
- PETRELLA, R. (1992), « Le monde est devenu fou. Il crache sur l'État, défie l'entreprise, se moque du contrat social », *Le temps des affaires*, octobre, 88-99.
- PETTIGREW, P.S. (1995), « Le Québec dans un monde global », *La Presse*, Montréal, 26 septembre.
- POLÈSE, M. (1990), « La thèse du déclin économique de Montréal, revue et corrigée », *L'Actualité économique*, 66(2).
- POLÈSE, M. (1996), « Montréal : A City in Search of a Country », *Policy Options*, 17(7) : 31-34.
- PRYKE, M., et R. LEE (1995), « Place your Bets: Toward the Understanding of Globalization, Socio-Financial Engineering and Competition within a Financial Centre », *Urban Studies*, 32(2) : 329-344.
- PRUD'HOMME, R. (1992), « Les six plus grandes villes du monde, des mégalofoles qui produisent autant que des pays », *Le Figaro*, Paris.

- ROZENBLAT, C. (1993), « L'internationalisation des villes européennes par les réseaux des entreprises multinationales », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 4 : 661-677.
- ROZENBLAT, C., et D. PUMAIN (1993), « The Location of Multinational Firms in the European Urban System », *Urban Studies*, 30(10) : 88-99.
- SAVEY, M., et P. VELTZ (1993), *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, Datar, éd. de l'Aube, Paris.
- SHACHAR, A., et D. FELSENSTEIN (1992), « Urban Economic Development and High Technology Industry », *Urban Studies*, 29(6) : 839-855.
- THE ECONOMIST (1995), « Turn up the Lights », 29 juillet.
- WARF, B. (1995), « Telecommunications and the Changing Geographies of Knowledge Transmission in the late 20th Century », *Urban Studies*, 32(2) : 361-378.